

Les 50 règles d'or de la négociation

Jean-Paul
Guedj



LES MINI LAROUSSE

Les 50 règles d'or de la négociation

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Les 50 règles d'or de la négociation

Jean-Paul Guedj

Les 50 règles d'or de la négociation Jean-Paul Guedj

 [Télécharger Les 50 règles d'or de la négociation ...pdf](#)

 [Lire en ligne Les 50 règles d'or de la négociation ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne Les 50 règles d'or de la négociation Jean-Paul Guedj

96 pages

Extrait

Bébé, vous saviez déjà négociier !

RAPPELEZ-VOUS DONC !

Vos premiers cris de bébé, vos premiers pleurs, procédaient de la négociation. En échange de leur arrêt immédiat, et du calme qui en découlait, vos parents, qui craignaient leur redoublement, vous donnaient de l'amour, ou un «doudou», ou un peu de lait, ou les trois à la fois.

Bref, les deux parties opéraient une transaction «win-win», «gagnant-gagnant», qui leur permettait in fine de se sentir plutôt satisfaites.

Le bébé négocie donc. Il utilise d'ailleurs des tactiques plutôt compétitives, ou conflictuelles, pour amener l'adversaire à céder. Il fait pression, il hurle, il menace. Et ainsi il obtient gain de cause. «Ainsi l'être humain, déjà bébé, savait s'exercer à la négociation. Alors, s'il vous plaît, ne nous dites pas que ' vous n'êtes pas entraîné !

AU FAIT, AVEZ-VOUS DÉJÀ VU DES ANIMAUX NÉGOCIER ?

On pourrait penser, certes, que les singes négocient un peu, pour une banane, un territoire, ou pour les charmes d'une femelle. Les oiseaux, un petit peu aussi, lors des parades amoureuses. Les tigres beaucoup moins !

Mais ces comportements sont bien éloignés de la négociation humaine qui est de l'ordre de la stratégie sophistiquée et faite de langage. Au-delà des impulsions, la négociation implique donc la parole, qui permet l'argumentation, le traitement des objections, l'art de convaincre et celui de conclure. Sachez donc que lorsque vous négociez, vous êtes en train d'exercer une activité spécifiquement humaine. Présentation de l'éditeur

Les bases à connaître pour négocier avec efficacité dans tous les domaines de la vie professionnelle et privée. La vie modern est propice à la négociation. On négocie tout le temps, avec son/sa conjoint(e), son chef, ses enfants, son banquier... Pourquoi négocie-t-on ? Pour régler évidemment des différends mais aussi pour exister face à l'autre... Ce petit ouvrage, divisé en 50 règles d'or fournira au lecteur les techniques de communication et les tactiques psychologiques pour une négociation efficace.Exemples de règles d'or

Règle 5. Attention, trop de négociation tue la négociation

Règle 12. Connaissez-vous le « dilemme du prisonnier » ?

Règle 37. Etes-vous un guerrier, un diplomate, un impulsif ou un évitant ?+ petit abécédaire du vocabulaire de la négociation, de acteur à véritéBiographie de l'auteur

Paul Guedj, coach et consultant en entreprise.

Download and Read Online Les 50 règles d'or de la négociation Jean-Paul Guedj #3W7QL6RVPXE

Lire Les 50 règles d'or de la négociation par Jean-Paul Guedj pour ebook en ligne Les 50 règles d'or de la négociation par Jean-Paul Guedj Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Les 50 règles d'or de la négociation par Jean-Paul Guedj à lire en ligne. Online Les 50 règles d'or de la négociation par Jean-Paul Guedj ebook Téléchargement PDF Les 50 règles d'or de la négociation par Jean-Paul Guedj Doc Les 50 règles d'or de la négociation par Jean-Paul Guedj Mobipocket Les 50 règles d'or de la négociation par Jean-Paul Guedj EPub
3W7QL6RVPXE3W7QL6RVPXE3W7QL6RVPXE